

【エネルギー×金融 外資系企業- シニア営業職ポジション】

【エネルギー×金融 外資系企業- シニア営業職ポジション】

Job Information

Recruiter
Michael Page

Job ID
1623723

Industry
Other (Consulting and Professional Services)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
13 million yen ~ 20 million yen

Refreshed
November 20th, 2026 10:23

General Requirements

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

東京のエネルギー・天然資源・再生可能エネルギー業界で、シニアの営業職として営業活動を担い、顧客との商談を通じて事業目標の達成を推進します。市場や顧客のニーズを把握し、社内関係者と連携しながら提案から契約までの営業プロセスを管理します。

Client Details

世界の電力・再生可能エネルギー市場に特化したエネルギー分析・コンサルティング企業です。電力、再生可能エネルギー、蓄電池、水素、カーボン市場などの領域で、高度な市場予測データや分析サービスを提供し、エネルギー関連企業や投資家の意思決定を支援している外資系企業です。特に電力市場の長期需給予測や価格予測に強みを持ち、AIや独自モデリング技術を活用したデータドリブンな分析が高く評価されています。欧州を中心に事業を拡大し、近年はアジア太平洋地域への投資も加速しています。

Description

- 営業計画に沿って新規顧客の開拓と既存顧客との関係構築を進め、商談機会を創出する
- 顧客の事業課題やニーズをヒアリングし、適切な提案内容を整理して提案活動を行う
- 商談の進捗をモニタリングし、案件ごとの優先順位や次のアクションを明確にする
- 見積条件や契約内容に関する顧客との調整を行い、合意形成を推進する

- 営業活動で得た顧客・市場情報を整理し、営業方針や提案内容に反映する
- 社内関係者と連携し、顧客への提案準備および契約締結までのプロセスを進める
- 営業実績と案件パイプラインを確認し、目標達成に向けた活動計画を管理する
- 東京における顧客対応を通じて、エネルギー・天然資源業界での営業機会を広げる

Job Offer

- 雇用形態：正社員
- 勤務地：東京
- 在宅ワークOK

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Karen Suzuki at +81 3 6832 8919.

Required Skills

理想的な候補者に求める経験・スキル：

- 新規顧客開拓および既存顧客への提案営業に関する実務経験
- 顧客の課題やニーズを整理し、提案内容へ落とし込む能力
- 商談の進捗管理、案件管理、優先順位付けを行う能力
- 見積条件や契約に関する顧客との調整を進める能力
- 営業目標に基づき、活動計画を立案・実行する能力
- 関係者と必要事項を整理・共有し、提案準備を進める協働能力

Company Description

世界の電力・再生可能エネルギー市場に特化したエネルギー分析・コンサルティング企業です。電力、再生可能エネルギー、蓄電池、水素、カーボン市場などの領域で、高度な市場予測データや分析サービスを提供し、エネルギー関連企業や投資家の意思決定を支援している外資系企業です。特に電力市場の長期需給予測や価格予測に強みを持ち、AIや独自モデリング技術を活用したデータドリブンな分析が高く評価されています。欧州を中心に事業を拡大し、近年はアジア太平洋地域への投資も加速しています。